

# CAS & FASA

La revista de los SuperArgentinos

Tonadita



Sumá el sabor del cheddar a tus comidas

Nuevas Fetas sabor Cheddar

Libre de Gluten

Elaborado y envasado por: elcor S.A

## BRILLANTE RONDA DE NEGOCIOS EN ROSARIO



**EL CORDOBÉS VICTOR PALPACELLI ES EL NUEVO PRESIDENTE DE FASA**



GRUPO  
**SAR**  
SÚPER ALIANZA REGIONAL

## SEGUIMOS CRECIENDO

El grupo de compras más importante del país, formado por cadenas de supermercados regionales.

**365 sucursales**

**180 localidades**

**Más de 4.500.000 clientes**

**250.000 tickets diarios**

**6.300 empleados directos**



**Nuestras puertas están abiertas,**  
consultá los requisitos para formar parte de nuestra alianza  
Tel: (0351) 49 49 600 | Cel: +54 (351) 5502946



# Una nueva etapa con los mismos objetivos

**C**ómo sucede en todas las entidades bien organizadas que respetan lo establecido en sus estatutos, la Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios (FASA) ha elegido una nueva Comisión Directiva para que actúe en el período 2019/2021.

El objetivo principal e irrenunciable es defender y representar los intereses de los supermercados argentinos asociados de todo el país, sin hacer distinciones de ningún tipo, ni por tamaño, ni ubicación geográfica, ni por el tipo de conformación social.

Son bienvenidas las cámaras regionales, las asociaciones, las agrupaciones de compras, etc., FASA es una entidad federal, con 34 años de existencia consciente de las amenazas que deben enfrentar sus asociados, empresas PyME, la gran mayoría de ellas de origen familiar, que invierten en sus lugares de origen, creando empleos formales de calidad, estables en el tiempo.

Sabemos que nunca ha sido fácil ser una PyME en Argentina, en nuestro caso particular, a todos los problemas habituales para empresas de ese tipo, debemos enfrentar una competencia atípica, por un lado grandes corporaciones multinacionales que operan como operadores financieros más que como comercios. Por otro lado organizaciones de todo tipo que tienen una característica en común: la informalidad. Organizaciones que evaden impuestos y precarizan el empleo, logrando ventajas competitivas que les permiten desplazar a quienes trabajamos en la legalidad.



**Ricardo Zorzón**  
Presidente de CAS



**Victor Palpacelli**  
Presidente de FASA

## Reconocimiento

Iniciando una nueva etapa debemos agradecer muy especialmente la valiosa labor de Alberto Beltrán, quién se desempeñó en varios periodos como presidente de FASA con esmero y dedicación elogiabiles.

El Supermercadismo Argentino reconoce en la figura de Alberto a uno de sus grandes representantes, por su honestidad, porque nunca baja los brazos, por el respeto con que siempre ha tratado a sus colegas y porque siempre nos ha representado con altura y eficiencia.

Nos seguirá acompañando desde otro cargo en el Consejo Directivo, pero sabemos que podremos contar con su apoyo y colaboración, como siempre lo ha hecho, desde su incorporación a las entidades que representan a los Súper Argentinos. Su aporte y experiencia serán muy necesarios, al igual que el de todos los socios, ya sea que ocupen cargos directivos o no.

## Presente y futuro

Somos conscientes de que nuestra actividad enfrenta circunstancias muy difíciles que amenazan la continuidad de muchas empresas del sector. Los márgenes de rentabilidad con los que estamos operando desde hace más de dos años son los más bajos que recordamos en mucho tiempo.

La asfixiante presión fiscal no da tregua, la inflación nos pone a prueba todos los días, la caída de ventas parece no tener fin, la competencia desleal -como ya mencionamos- sigue creciendo y destruye fuentes de trabajo genuinas.

Los argentinos ya hemos vivido muchas crisis, por eso, a pesar de todo seguimos trabajando porque creemos en nuestro país y en su gente, conscientes de que si hacemos las cosas bien, si vamos por el camino correcto, aunque sea largo y dificultoso, la Argentina tiene un gran futuro.

## CAMARA ARGENTINA DE SUPERMERCADOS (CAS)

### Comisión Directiva 2018 - 2020

Presidente: Ricardo Zorzón  
Vicepresidente: Héctor Alberto Escribano  
Secretario: Javier Abilio Acuña  
Prosecretario: Gustavo Grillo  
Tesorero: José Blanch  
Protesorero: Jorge Testa

#### Vocales titulares:

Alberto Beltrán, Felipe Kohn,  
Emir Omar, Javier Cardini

#### Vocales suplentes:

Jorge Aguirre, Mariano Martín  
Olga Itatí Sánchez, Laura Kobrinsky  
Diego Reboredo

#### Comisión Revisora de Cuentas:

Eduardo Antoniazzi, Guillermo Schiavoni,  
Romina Ferreyra, Marcelo Schwarzstein, Esteban Benítez

Presidente honorario: Dr. Ovidio Bolo  
Administrador general: Dr. Pedro Antonio Oroz

[www.cas.com.ar](http://www.cas.com.ar) • [secretaria@cas.com.ar](mailto:secretaria@cas.com.ar)

## FEDERACION ARGENTINA DE SUPERMERCADOS Y AUTOSERVICIOS (FASA)

### Comisión Directiva 2019 - 2021

Presidente: Victor Palpacelli - Cámara de Córdoba  
Vicepresidente: Ricardo Zorzón - Cámara del Chaco  
Secretario: Javier Acuña - CAS  
Prosecretario: Julio Varela - Grupo 2000  
Tesorero: José Blanch - Cámara de Córdoba  
Protesorero: Mariano Martín - Cámara de Rosario

#### Vocales titulares:

Jorge Testa - CAS  
Alberto Escribano - CAS  
Carlos Werlen - CAPYMEF  
Omar Fanaro - CAS  
Emir Omar - Rosario Compras

#### Vocales suplentes:

Laura Kobrinsky - Centro Concordia  
Sergio Rossi - Agrupación Giro Vital  
Joaquín Bonitatibus - Agrupación Bahía ACE  
Gillermo Saccomani - Cámara de Tucumán  
Diego Reboredo - CODISER

#### Comisión Revisora de Cuentas:

Javier Cardini - Cámara de Rosario (titular 1º)  
Sergio López - Cámara de Rosario (titular 2º)  
Ricardo Carboni - Grupo 2000 (titular 3º)  
Carlos Ragusa - Cámara de Rosario (suplente 1º)  
Gustavo Grillo - CAS (titular 2º)

Presidente honorario: Dr. Ovidio Bolo  
Administrador general: Dr. Pedro Antonio Oroz

[www.fasa.com.ar](http://www.fasa.com.ar) • [secretaria@fasa.com.ar](mailto:secretaria@fasa.com.ar)

Editor de CAS & FASA: Lic. Fernando Aguirre  
Diseño: María Estela Canta Arias  
Tel.: 5352 9999 - Cel.: +54 9 11 - 5565 5432  
[faguirre@cas.com.ar](mailto:faguirre@cas.com.ar)



FASA eligió autoridades para el período 2019/2021. (Página 8)

**03** Editorial

**06** CAS y FASA en imágenes

**08** Victor Palpacelli es el nuevo presidente de la Federación.

**10** Ronda de Negocios en Rosario, en el entorno de la FIAR



**14** Los Súper Argentinos visitaron las instalaciones de Micropack

**18** Kretz recibió a los participantes en la Ronda de Negocios

**22** Miguel Bambini, una historia de esfuerzo y superación



**28** Supermax inauguró una sucursal en Resistencia

**30** CAPYMEF y OSDEPYM, una alianza exitosa

**32** La producción del malbec creció más del 30% en Argentina



**34** Foro de Cadenas Regionales

**36** El Grupo SAR presentó su propuesta en Mar del Plata



**38** Conferencia de Dante López: ¿Qué modelo de país queremos?



**42** La planta de Sierra de Los Padres vista por dentro

**46** Antares: la cerveza artesanal

**48** Breves

**50** Análisis



www.anuga.com

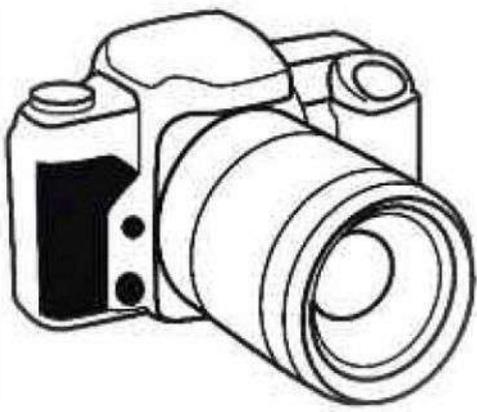
# TASTE THE FUTURE



SU PRÓXIMA CITA:  
COLONIA,  
05.–09.10.2019

Cámara de Industria y Comercio  
Argentino-Alemana  
Av. Corrientes 327, piso 23  
C 1043 AAD Buenos Aires  
Tel. +54 11 5219-4000  
Fax +54 11 5219-4001  
eenrietti@ahkargentina.com.ar





# CAS y FASA en imágenes



**El presidente Macri:** recibió a representantes de las empresas que participan del programa Productos Esenciales dentro del plan Precios Cuidados, por CAS y FASA asistió Ricardo Zorzón.



**Seguro de Retiro:** Una delegación de CAS y FASA integrada por sus presidentes, Ricardo Zorzón y Víctor Palpacelli; Javier Acuña (secretario de ambas instituciones) y el Dr. Pedro Oroz, visitó al presidente de CAME, Gerardo Díaz Beltrán y al Secretario de Comercio, Ignacio Werner para buscar definiciones sobre las gestiones relacionadas con el Seguro de Retiro La Estrella.



**Presentación de ANSES:** funcionarios del organismo detallaron el Programa de Beneficios.



**Conciliación de tarjetas de crédito y débito:** la firma Increase presentó su solución IncreaseCard.



**Audiencia de la Cámara de Rosario en la SECOM:** Patricio Uriburu, encargado de Precios Cuidados; Pedro Oroz, administrador general de CAS y FASA; Ignacio Werner, secretario de Comercio y Sergio López, presidente de CASAR.



**Luis Pagani**, presidente de Arcor SA (centro), visitó Supermercados Zorzón, donde fue recibido por Ricardo Zorzón (derecha), titular de la firma y presidente de CAS. Los acompaña Claudio Aguiar, representante de Arcor.



**Asistencia:** a través de una videoconferencia el Ministerio de Producción y Trabajo explicó las alternativas de financiamiento con crédito fiscal para asistencia técnica por expertos PyME.

**¡LAS MEJORES OFERTAS, SIEMPRE!**

**ROSARIO**  
Av. Jorge Newbery y Av. Real / Santa Fe

**GÁLVEZ**  
Belgrano 532 / Santa Fe

**TOTORAS**  
9 de Julio y Bv. Colón / Santa Fe

**PÉREZ**  
San Martín 1043 / Santa Fe

**FUNES**  
San José 1845 / Santa Fe

**ARROYO SECO**  
L. de la Torre y San Martín / Santa Fe

[WWW.SUPERMERCADOSPREMIUM.COM](http://WWW.SUPERMERCADOSPREMIUM.COM)



# Víctor Palpacelli es el nuevo presidente de la Federación

El supermercadista cordobés, presidente de CASAC y ALMACOR, tendrá a su cargo la conducción de FASA.

**E**n la Asamblea de la Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios (FASA) realizada el jueves 25 de Abril, se designó a los integrantes de la Comisión Directiva para el período 2019/2021, donde Víctor Hugo Palpacelli ocupa el cargo de presidente.

Palpacelli también es titular de la Cooperativa Almacor y recientemente asumió como presidente de la Cámara

de Supermercados y Autoservicios de Córdoba (CASAC), a raíz del lamentable fallecimiento del anterior presidente, Benjamín Blanch.

Almacor es una cooperativa con casi 40 años de existencia, que cuenta con 60 sucursales. En tanto CASAC fue fundada en 1970 y es actualmente una de las principales entidades supermercadistas del país.

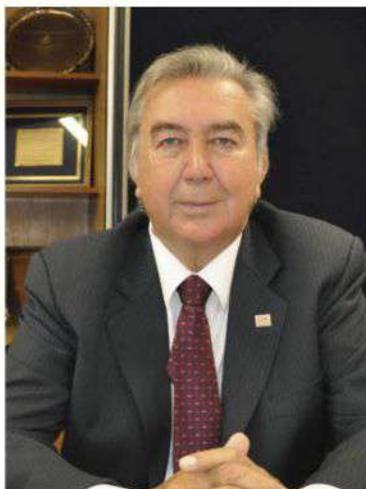
El nuevo presidente de FASA es un

firme defensor e impulsor del trabajo en conjunto, de hecho lo viene desarrollando desde hace años, como integrante y presidente de la cooperativa Almacor. Así lo hizo saber a sus colegas supermercadistas de todo el país al agradecerles que lo designaran para ocupar el cargo de presidente de FASA.

“Trabajaremos juntos para fortalecer y expandir a los Súper Argentinos, necesitamos incorporar más socios y crear nuevas cámaras y agrupaciones, para estar representados con entidades en todo el país”, dijo Palpacelli, con la aprobación de la Asamblea de FASA.



Presidente - Víctor Hugo Palpacelli  
Cámara de Córdoba



Vicepresidente - Ricardo Zorzón  
Cámara de Supermercados del Chaco



Secretario - Javier Acuña  
CAS



Prosecretario - Julio Varela  
Grupo 2000



Tesorero - José Blanch  
Cámara de Córdoba

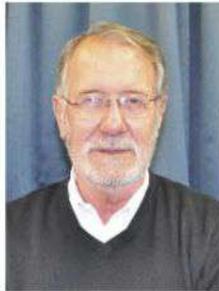


Protesorero - Mariano Martín  
Cámara de Rosario

### Vocales titulares



1º) Jorge Testa  
CAS



2º) Alberto Escribano  
CAS



3º) Carlos Werlen  
CAPYMEF



4º) Omar Fanaro  
Milenio ACE



5º) Emir Omar  
Rosario Compras

### Vocales suplentes



1º) Laura Kobrinsky  
Centro Concordia



2º) Sergio Rossi  
Agrupación Giro Vital



3º) Joaquín Bonitatibus  
Agrup. Bahía ACE



4º) Guillermo Saccomani  
Cámara de Tucumán



5º) Diego Reboledo  
Codiser S.A.

### Comisión revisora de cuentas



Titular 1  
Javier Cardini  
Cámara de Rosario



Titular 2  
Sergio López  
Cámara de Rosario



Titular 3  
Ricardo Carboni  
Grupo 2000



Suplente 1  
Carlos Ragusa  
Cámara de Rosario



Suplente 2  
Gustavo Grillo  
CAS

# Ronda de Negocios de Rosario, en el entorno de la FIAR



**E**l Viernes 12 de Abril se llevó a cabo la 30ª Ronda de Negocios del Supermercado Argentino, organizada en conjunto entre la Cámara Argentina de Supermercados (CAS), la Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios (FASA) y CAME.

El evento se llevó a cabo como parte de la Edición Especial 20 años de la Feria Internacional de la Alimentación Rosario (FIAR) la exposición que reúne a la industria de la alimentación y de maquinaria / equipamiento para el sector, en el Salón Metropolitano de Rosario.

También participaron en la organización de la Ronda de Negocios de la Cadena de valor de la Industria Alimenticia y Afines, la Asociación Empresaria de Rosario AER y la Municipalidad de dicha ciudad.

La ronda, que se desarrolló en la tercera jornada de FIAR 2019, superó ampliamente las expectativas de los orga-

Una nueva versión del encuentro que permite reunirse y hacer negocios a retailers y proveedores PyMEs de todo el país, se llevó a cabo en la ciudad santafesina.

nizadores. Se concretaron más de 2.500 encuentros programados y otro 15% más fuera de agenda, lo que convirtió a la actividad en el espacio más convocante y concurrido de la feria.

“Participaron 60 compradores de supermercados, de esta forma se convirtió en la ronda del mercado interno más importante que haya hecho CAME en los últimos años”, dijo



NUEVO

**ASERENISIMA**  
la verdad láctea

# FINLANDIA Chef



UNA SALSA  
DEMASIADO RICA



 SOY.FINLANDIA



Ricardo Diab, titular de la asociación empresaria local y responsable de la organización de la FIAR.

Al inaugurar el evento, el presidente de CAS, Ricardo Zorzón, destacó la participación de supermercadistas de todo el país y 170 empresas regionales proveedoras de bienes y servicios para el retail.

“Esta es la ronda número 30 que organizamos conjuntamente con CAME, con resultados que siempre superan a la versión anterior”, aseguró.

“Eso nos llena de satisfacción porque estamos plenamente convencidos de que este tipo de encuentros son un apoyo concreto a las economías regionales. La negociación directa entre el proveedor y el supermercadista es la forma más efectiva para que los productos de las PyMEs lleguen a las góndolas de los supermercados de todo el país”, remarcó el supermer-

mercadista chaqueño.

Por su parte, Carlos Venier, prosecretario de Hacienda de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), coincidió con Zorzón y destacó que “no sólo estuvo representado el sector de alimentos y bebidas sino también de muchos otros productos, servicios o equipos que necesita un supermercado o autoservicio para exhibir en sus góndolas o para su funcionamiento diario”.

La próxima Ronda de Negocios Supermercadista se realizará en la ciudad de Córdoba, el Jueves 29 de Agosto y será, organizada conjuntamente con la Cámara de Supermercados y Autoservicios de Córdoba (CASAC).



Damián Di Pace, director de la consultora Focus Market; Juan Pablo Diab, secretario de Comercio Interior y de Servicios de Santa Fe; Ricardo Diab, presidente de la Asociación Empresaria de Rosario (AER) y organizador de la FIAR, junto a Carlos Venier, prosecretario de Hacienda de CAME.



Ricardo Zorzón, presidente de CAS y Enrique Cánepa, jefe de gabinete del Ministerio de la Producción de Buenos Aires.



Stand de la Cámara de Rosario (CASAR), en la FIAR.



Sergio López, titular de CASAR y Ricardo Zorzón, presidente de CAS.

## Camaradería

Como es habitual en los eventos que organizan CAS / FASA y CAME se llevaron a cabo cenas de que reunieron a una importante cantidad de quienes participaron en la Ronda.

La primera de las cenas fue un asado organizado por la Cámara de Supermercados y Autoservicios (CASAR) en el edificio donde funciona su sede social. Sergio López, presidente de CASAR dirigió palabras de bienvenida a los asistentes y luego invitó a un brindis por los Súper Argentinos, agradeciendo la presencia de colegas supermercadistas de todo el país. El brindis incluyó un reconocimiento especial para el presidente de la Cámara Argentina de Supermercados (CAS), Ricardo Zorzón.

La segunda cena, con más de 100 participantes, que festejaron el éxito de la Ronda, se llevó a cabo en Don Ferro, una de las parrillas más reconocidas de la ciudad, ubicada en la que fuera la primera Estación de Ferrocarril del interior del país y primer Puerto de de Rosario.



iluminación buenos aires

## FABRICANTE DE ARTEFACTOS DE ILUMINACIÓN

Iluminación comercial para supermercados, mayoristas, homecenter y tiendas departamentales.

Centro Industrial Florida Oeste - Pte. J. A. Roca 4250 Florida Oeste  
Tel/Fax: +54(11)4709-2420/4838-0720 - [www.iba.com.ar](http://www.iba.com.ar)





## Los SúperArgentinos visitaron Micropack

Como ya es tradicional, los participantes en la Ronda de Negocios de Rosario recorrieron empresas de la zona, en un "tour productivo", organizado por CAS y FASA.

Una de las firmas visitadas fue Micropack, distribuidor mayorista integral de alimentos secos y refrigerados, bebidas, artículos de bazar y limpieza, con más de seis décadas de trayectoria en el mercado nacional, que cuenta con tres supermercados mayoristas operando en la ciudad de Rosario.

La Casa Central, donde arribaron los micros del tour, está emplazada en el eje comercial más importante del Mercosur, sobre la avenida de Circunvalación 25 de Mayo.

Se trata de una ubicación estratégica y de ágil conexión desde Chile, Paraguay, Uruguay, y el sur de Brasil, por carreta y también desde ultramar, a través del río Paraná.

Los visitantes fueron recibidos por Luciano Di Santo, director de la compañía y por el director operativo de la misma, Sergio Bedis, quien describió las principales características técnicas de los amplios depósitos de Micropack, mientras eran recorridos por los integrantes de la delegación.

Por su parte, Luciano, miembro de la tercera generación de la familia fundadora de la firma, describió algunas de sus características particulares.

"La historia comenzó con la llegada al país de mis abuelos, Héctor y Carmela, un matrimonio de inmigrantes italianos que decidieron venir a la Argentina en la década del 50 con las valijas cargadas de sueños, ideas y proyectos", contó Luciano.

Ellos fueron los fundadores del Gru-



**¡NUEVO!**

# **REBOZADOR MAGGI®**

**MIX DE CEREALES  
Y SEMILLAS**



**¡PROBALO!**



po Grupo Di Santo, que a partir de una despensa de barrio se expandió hasta convertirse en referente de la región.

En la década del 90, Lucio Di Santo, hijo de Héctor y Carmela, tomó la posta e impulsó el emprendimiento hasta la creación de Micropack, una empresa familiar en la que también trabajan sus hijos Luciano y Lelio.

"El nombre Micropack surge a partir de un concepto que impulsó su crecimiento durante la crisis del Tequila, en los años '90", explicó Luciano.

"Los pequeños comerciantes tenían serias dificultades para adquirir mercaderías para sus negocios, de allí surgió la idea de reducir los packs de productos (micropacks) para favorecer compras más chicas, que les permitirían mantener sus comercios en funcionamiento", resumió Luciano.



El presidente de CASAR, Sergio López junto a Luciano Di Santo, director de Micropack.



Refrigeración Industrial y Comercial

## Soluciones Integrales para Supermercados



**Realizamos obras llave en mano para toda la cadena de frío de su empresa.**

### HELADERAS COMERCIALES Y EXHIBIDORAS

Fabricadas con estándares internacionales de calidad que permiten conservar todo tipo de alimentos. Bateas altas y bajas que se adaptan a la necesidad de cada comercio.

### CENTRALES DE FRÍO ALIMENTARIO

Desarrolladas para media y baja temperatura. Reducen costos con alto rendimiento para supermercados, hoteles y laboratorios, entre otros.

### CÁMARAS FRIGORÍFICAS MODULARES

Construidas con un sistema modular de paneles frigoríficos. Para todo tipo de instalación agroalimentaria, como cámaras de media temperatura, sala de preparado, cámaras de congelación y túneles de congelado.

**Asistencia técnica** en todo el país, los **365 días del año** • **Servicio postventa y garantía AUDISIO**  
**Asesoramiento** personalizado • **Fabricación propia**

Espora 4224 Calle 14 | B1672AUN  
Villa Lynch, Pcia. de Buenos Aires | Argentina

T/F. +54 11 4713-3499  
[ Líneas Rotativas ]  
[www.frio-audisio.com.ar](http://www.frio-audisio.com.ar)



# Kretz exhibió su "mundo de soluciones"

El tour productivo organizado por CAS y FASA el día siguiente de la Ronda de Negocios de Rosario incluyó una recorrida por la planta industrial de la empresa.

**H**ace más de 50 años que Kretz surgió como una empresa orientada al diseño de soluciones para la industria entre cuyos desarrollos se pueden mencionar diseños especiales para altos hornos de fundición y sistemas de control de iluminación para emisoras de televisión y para teatros. Luego, comenzó a incursionar en el pesaje electrónico, con tan buenos resultados que pasó a ser el núcleo principal del negocio, en el que se posicionó como líder en la Argentina.

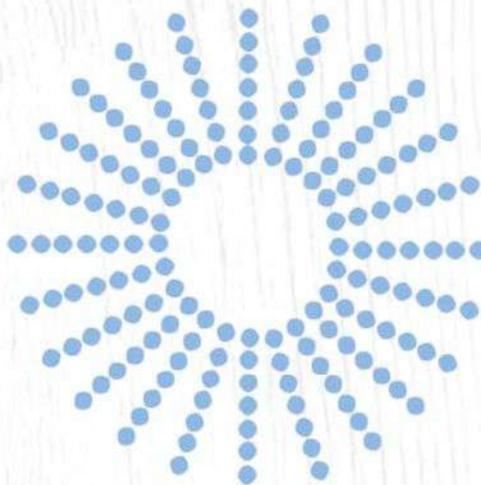
Hoy Kretz SA es una empresa dedicada al diseño, producción y venta de

soluciones tecnológicas para el comercio y la industria, con una propuesta para el retail que abarca, además de balanzas, una oferta diversificada que incluye controladores fiscales, lectores de códigos de barras, verificadores de precios, etiquetas electrónicas, impresores y otras soluciones para el punto de venta.

## La visita organizada por CAS y FASA

Hasta su planta industrial, ubicada en el Km. 276 de la Ruta Nacional N° 9, en la localidad de Pueblo Esther, a unos 18 km. de Rosario, llegaron los vi-





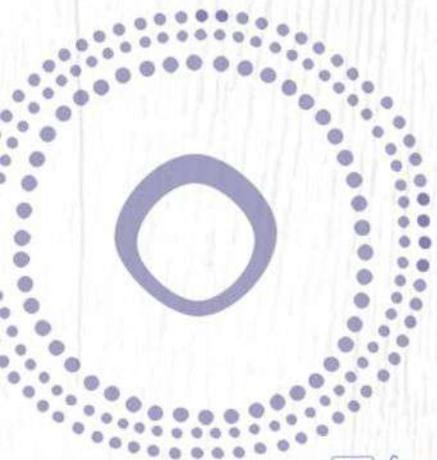
# GENSER

ME GUSTA CUIDARTE

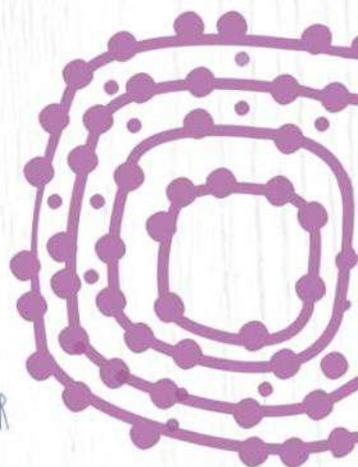
## SEMILLAS



Tus platos más ricos. Tu vida más sana.



# #ACTIVATE



 GENSERARGENTINA

 @GENSERARGENTINA

 ACTITUDGENSER



sitantes, que el día anterior habían participado en la Ronda de Negocios.

La recorrida comenzó en el edificio inteligente donde funcionan oficinas administrativas, laboratorios y un show room donde se exhibe la amplia gama de productos que ofrece la firma.

“Nuestra visión de futuro es la de ser reconocidos internacionalmente por

tión con la finalidad de ayudar a nuestros clientes en la operación y control de sus negocios mediante soluciones tecnológicas”, agregó.

La actividad comenzó con la descripción de los equipos más utilizados por los supermercados, entre ellos las balanzas y registradoras fiscales.

Sobre la segunda generación de ca-

**La oferta de Kretz para el retail incluye: balanzas, controladores fiscales, lectores de códigos de barras, impresores, verificadores de precios y etiquetas electrónicas, entre otras soluciones.**

el diseño de soluciones tecnológicas innovadoras sustentadas en la excelencia de nuestra gente”, expresó Miguel Angel Rossi, supervisor de ventas Buenos Aires de la compañía.

“En Kretz S.A. mantenemos y mejoramos un Sistema Integrado de Ges-

jas registradoras se destacó su facilidad de uso y adaptabilidad. A estas características se le agrega una nueva tecnología de impresión y de almacenamiento digital, brindando una solución a los nuevos requerimientos fiscales de la AFIP.



Sus principales características son: cumple con la nueva resolución general 3561/13, admite 10.000 artículos, memoria fiscal con 3.650 cierres diarios, display operador LCD gráfico, reportes electrónicos, cinta testigo digital, teclado configurable de 66 teclas, informes de auditoría impresos, control por tiempos, impresión de código QR.

Otro tema que se analizó en la presentación fue la participación creciente de los quioscos digitales. Funcionan como plataformas de autogestión que permiten a las empresas reducir los costos, simplificando algunas operaciones.



Las nuevas cajas registradoras se destacan por la facilidad de uso y adaptabilidad, a eso se agrega la nueva tecnología de impresión y el almacenamiento digital.

Kretz decidió apostar a la producción local de los quioscos para mantener su nivel de competitividad y diferenciarse de otros del mismo rubro.

“Empezamos a buscar alternativas para brindar tecnologías que ayuden a los clientes a encontrar soluciones para las problemáticas de sus negocios. Entre los desafíos de los próximos años, eficientizar los procesos es una de las claves, es necesario ayudar a la autogestión de los usuarios para reducir costos, así fue como evaluamos la iniciativa de los quioscos digitales y nos decidimos a trabajar en ello”, dijeron los representantes de Kretz durante la presentación.

**SUMATE A UNA PROPUESTA SUPERADORA**




**TE OFRECEMOS:**

**COMPRAS DIRECTAS**



**FACIL ACCESO**



**TODOS LOS SERVICIOS**



**CRECEMOS JUNTOS, SUMANDO ESFUERZOS**

Ruta 34 - Km 225 - Rafaela - Santa Fe - Telefax : (03492) 441357/58  
[www.girovital.com.ar](http://www.girovital.com.ar) - [adgeneral@girovital.com.ar](mailto:adgeneral@girovital.com.ar)  
 encontramos en facebook como supermercadosgiro



**Bambini con sus hijas: Vanesa y Erika.**

## Miguel Bambini: una historia de esfuerzo y superación

**L**a actual estructura de Híper Unico Supermercados, que incluye, un hipermercado, un supermercado y un mayorista, en Corral de Bustos, provincia de Córdoba y un supermercado en la localidad vecina de Chañar Ladeado, en Santa Fe, comenzó a gestarse 25 años atrás.

En realidad, los inicios de Héctor Miguel Bambini como empresario dedicado al retail se remontan a 1972, cuando junto con Marta Lucía Aguiar, inauguraron un almacén en la calle Montevideo 585, en Corral de Bustos, el mismo donde actualmente funciona una de las sucursales de la cadena.

“Siendo un niño ya me gustaba el comercio -dice Bambini- desde muy pequeño trabajé en diversas actividades: fui caramelero, jardinero, tuve un peladero de pollos, entre otros oficios, siempre con la idea de progresar en los negocios”.

El primer almacén atravesó todas las dificultades que debe enfrentar cualquier PyME en la Argentina, cambió de rubro convirtiéndose en petit mayorista, se mudó varias veces y volvió a su rubro original.

“A pesar de todos los problemas que tuvimos que ir resolviendo, nunca perdí el entusiasmo, siempre estuve conven-

CAS & FASA visitó los locales de la cadena creada por el supermercadista, que dirige su empresa familiar y también es el presidente de Rosario Compras.

cido de cual era el camino a seguir-agrega-, en 1990, nos instalamos en la esquina de Córdoba y San Martín, creciendo en metros cuadrados, ya con el formato de self service, bajo el nombre de Híper Globo”.

En ese momento el empresario tomó una decisión que con el tiempo

se confirmó como muy acertada, ingresó en Rosario Compras, una asociación que opera como pool de compras.

Según Bambini una de las claves del negocio es la gestión de compras y para ello, participar en una agrupación que reúne a varios supermercados, logrando mayor volumen, es una ventaja comparativa decisiva.

Hasta el día de hoy su empresa sigue participando activamente en Rosario Compras, a punto tal que fue elegido como presidente quince años atrás, ocupando dicho cargo en forma ininterrumpida hasta el presente.

Los buenos resultados de una gestión prolija y prudente permitieron que a fines de 1993 el objetivo de “crear algo único” se hiciera realidad, así nació Híper Unico Supermercados.

Es allí donde la historia de la empresa empezó a dar un giro muy positivo, y con el mismo, se propició la apertura de nuevas sucursales apuntando a objetivos más ambiciosos.





En 1995 se inauguró una sucursal en la localidad vecina de Chañar Ladeado. En 2006 nació la primera sucursal en Corral de Bustos, en el local donde antes funcionaba el almacén, totalmente renovado y con formato de supermercado. En Noviembre de 2015 abrió Único Mayorista, ubicado en el Parque Industrial, en la Ruta Provincial 11, Acceso Oeste.

### Diversos formatos

Recorriendo los locales, Bambini describe: “Los cuatro negocios están ubicados en un radio de 16 kilómetros, el hiper-de 5.400 m2-, tiene dos entradas, cada una con su línea de caja, 9 en total, 5 por un lado y 4 por el otro. Contamos varias cámaras de frío para asegurar una óptima conservación de los productos, incluso desarrollamos una que funciona como exhibidor, en el salón de ventas”.

“En el mayorista atendemos tanto a pequeños comerciantes como a consumidores finales. Con limitaciones en cuanto a

las cantidades para evitar compras muy pequeñas, pero sin que eso signifique un inconveniente para quien quiera venir a comprar a nuestro negocio. Tenemos clientes que vienen desde localidades ubicadas a 70 u 80 km de distancia”.

“Los dos supermercados cuentan con una infraestructura moderna, con equipamiento que estamos renovando permanentemente para mantenernos actualizados. Un amplio surtido, con precios muy competitivos y servicios personalizados para que los clientes se sientan realmente bien atendidos, son las claves de la propuesta que llevamos a nuestros clientes”.

“Contamos con una producción propia importante, fabricamos, tallarines, tapas de empanadas, pizzas, pan de miga, bon-

**UNICO SUPERMERCADO - HIPERMERCADO - MAYORISTA**  
Italia 918 - Corral de Bustos, Córdoba - Tel: 03468 58-1601



acertada, los veo bien, muy compenetrados en lo que hacen”.

“Vanesa, la más chica de mis hijas, se ocupa de los Recursos Humanos, eso incluye, por supuesto, un área tan compleja como es la capacitación. Erika está a cargo de la administración y es la compradora de perfumería, bazar, regalería, etc”.

“Por su parte, mi hijo Marcelo se encarga de todo lo referido a góndolas y fiambrería, entre muchos otros temas. Yo me ocupo de carnicería, verdulería, panadería y del manejo financiero, un área donde cuento con la colaboración de Jorge, el gerente que trabaja con nosotros desde hace 30 años”.

### Un balance positivo

“Hoy, con un cuarto de siglo de vida ya cumplido con Hiper Único Supermercados, nuestro deseo es seguir creciendo y brindando lo mejor de todos nosotros”.

“Contamos con un plantel de más de 120 empleados, con el apoyo de nuestros proveedores y el reconocimiento de los clientes, hemos podido sobrellevar todas las crisis políticas, sociales y económicas de este país, sosteniendo a la empresa y haciéndola progresar año a año”.

“Tengo la dicha de hacer lo que me gusta, trabajo muchas horas por día, hace más de 40 años que estoy en esto y sigo siendo el primero en llegar y el último que se va”, afirma el supermercadista, orgulloso de la empresa que supo crear.

diolas, queso de cerdo, jamón crudo, salames, morcillas, chorizos parrilleros, todo de calidad premium”.

“La carne es de primera porque la compramos nosotros personalmente, elegimos el ganado en pie, tanto vacuno como porcino. Lo mismo sucede con frutas y verduras, que traemos desde el mercado Fisherton en Rosario. Entre trabajar calidad o precio, optamos por la calidad, y eso el público lo reconoce”, afirma Bambini.

### Trabajo en equipo

“Años atrás -recuerda- le pedí a mis hijos que trabajen conmigo, formando un equipo. Hoy veo que fue una decisión



# ilolay

## NUEVOS YOGURES

Naturalmente  
»RICOS«

## TETRA TOP



Nuevos envases,



Con tapa a rosca  
MÁS PRÁCTICO!



# Certificación que avala la calidad

Luego de un arduo trabajo en equipo, Elcor logró la mayor certificación en la industria alimentaria, posicionándose no sólo como la fábrica de manteca más tecnificada en Sudamérica, sino también como una de las más exigentes en calidad.

**E**ste esquema establece los requisitos que debe cumplir un sistema productivo, desde el ingreso de la materia prima hasta la obtención del producto terminado, para conseguir un alimento inocuo.

## ¿Qué es FSSC?

FSSC 22000 (Food Safety System Certification, sus siglas en Inglés) es un esquema de certificación basado en los requerimientos de las normas ISO 22000, ISO/TS 22002 y Requisi-



tos Adicionales para fabricantes de alimentos.

A nivel internacional este esquema de certificación está reconocido por la Iniciativa Global de Seguri-

dad Alimentaria, internacionalmente conocida como GFSI (Global Food Safety Initiative), siendo ésta una red global dirigida por sus miembros e integrada por representantes del sector de alimentos. En las juntas ejecutivas de GFSI participan representantes de compañías líderes del sector de alimentos, como McDonald's, Danone Group, Wal-Mart Stores Inc., entre otros. Asimismo, a sus comités de trabajo han asistido representantes de Coca Cola Company USA, Wal-Mart USA, Starbucks Bélgica, Kraft Foods Germany, Cargill USA, Carrefour Group Francia, Costco Wholesale USA, entre otros.

## ¿Qué es un alimento inocuo?

La inocuidad de un alimento es la garantía de que no causará daño al consumidor, cuando sea preparado o ingerido y de acuerdo con el uso a que se destine. La

inocuidad es uno de los cuatro grupos básicos de características que junto con las nutricionales, organolépticas y comerciales componen la calidad de los alimentos.

**Tonadita**

El sabor que hace especial cada mañana

Elaborado por: **elcor** S.A.

Caudillos Federales 1899 - CP 5900 - Villa María  
Córdoba - Argentina - Tel.: 54 0353 - 4520400

www.elcor.com.ar /tonadita

# Tonadita®



Sumá el sabor  
del cheddar  
a tus comidas



Nuevas

Fetas sabor

# Cheddar



Libre  
de Gluten

Caudillos Federales 1899 - CP 5900 - Villa María  
Córdoba - Argentina - Tel.: 54 0353 - 4520400

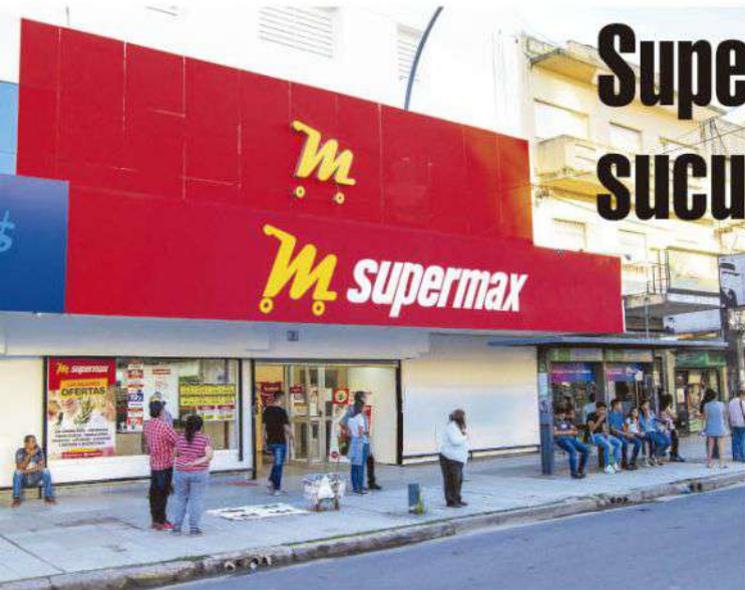
[www.elcor.com.ar](http://www.elcor.com.ar)

 /tonadita

Elaborado y envasado por:

**ELCOR** S.A

# Supermax inauguró una sucursal en Resistencia



Con un local de 1.200 metros cuadrados y siete cajas, la cadena, que ya cuenta con 10 bocas en Corrientes, comienza a operar en la provincia del Chaco, y se convierte en una cadena regional.

Con la apertura de la sucursal de Av. Alberdi 170, en la ciudad de Resistencia, Chaco, la cadena correntina de supermercados Supermax alcanzó un total de once locales en funcionamiento en el NEA argentino.

La inauguración, a principios de Abril, contó con la presencia del gobernador de la provincia, Domingo Peppo y del intendente Jorge Capitanich, junto a otras personalidades de la capital chaqueña.

La nueva sucursal consta de un salón de ventas de 1.200 m<sup>2</sup>, estacionamiento propio con capacidad para 35 automóviles, una línea de 7 cajas habilitadas, sectores de rotisería, fiambrería, carnicería y verdulería con atención personalizada.

El salón de ventas cuenta con 12 góndolas que suman un total de 804 metros lineales donde se exhiben más de 15.000 productos de las principales marcas, entre los que se destacan artículos de almacén, bazar, limpieza, congelados, lácteos, bebidas, etc.

Además, funcionan 8 pozos de frío de 2,50 m cada uno; 16 metros de BC cooler para las bebidas; 3 heladeras exhibidoras para lácteos con puertas de 3,75 m cada una; 1 heladera vertical con puerta para carnicería de 3,75 m; 2 exhibidoras para frutas y verduras de 3,75 m cada una.



Por otro lado, se destaca el equipamiento para gastronomía frío/calor; más 2 exhibidoras para fiambrería y 2 para carnicería que suman 4 m lineales cada una; 6 cámaras frigoríficas para carnicería, fiambrería y lácteos, rotisería, panadería, congelados y frutas y verduras; isla de frío para panadería de 8 m<sup>2</sup>; 3 racks de 12 m cada uno, equipamiento electrónico marca Hasar y seguridad por radio frecuencia de Sensormatic.

Supermax nació en la ciudad de Corrientes capital en el año 2003 con un formato de venta minorista. Su primera sucursal, ubicada en la calle Quintana 1920, marcó el inicio de la cadena que hoy cuenta con 11 sucursales.

En 2019 se produce un hecho destacado para la historia de la cadena, por primera vez traspasa las fronteras correntinas, llegando a la vecina provincia del Chaco.

Actualmente Supermax está planeando la apertura de 3 nuevas sucursales en la ciudad de Corrientes capital, además de la ampliación del sector de panadería y una nueva presentación en sus cortes de carnes.

El objetivo de sus directivo es seguir afianzando la marca, marcando la diferencia con un servicio de calidad con precios competitivos.



sin  
azúcar

Sierra  
de los Padres



PRESENTA

NUEVAS



CITRUS

POMELO

AGUA TÓNICA

[f/sierradelospadres](https://www.facebook.com/sierradelospadres) [t/aguasierra](https://www.twitter.com/aguasierra) [i/aguasierradelospadres](https://www.instagram.com/aguasierradelospadres) [y/c/aguasierradelospadres](https://www.youtube.com/c/aguasierradelospadres)

[www.aguasierradelospadres.com](http://www.aguasierradelospadres.com)



# CAPYMEF y OSDEPYM

## una alianza exitosa

En la ciudad de Formosa comenzó a funcionar la sucursal número 42 de la Obra Social para PyMEs, a partir de un acuerdo celebrado con CAME.



Fabián Hryniewicz, José Bereciartúa y Ricardo Mayorca.

**O**SDEPYM, la Obra Social de Empresarios, Profesionales y Monotributistas, continúa con su plan de expansión, crecimiento, desarrollo e innovación en todo el país. Este año planea duplicar la cantidad de sucursales.

Como producto del acuerdo celebrado entre la Obra Social y CAME, con el fin de ofrecer cobertura de salud a todas las PyMEs del país, comenzó a funcionar una nueva sucursal (la número 42 a nivel nacional) en la ciudad de Formosa, ubicada en la sede de la Cámara de Pequeñas y Medianas Empresas de Formosa (CAPYMEF).

La inauguración se llevó a cabo el 29 de abril con la presencia de José A. Bereciartúa y Ricardo Mayorca, interventor y gerente general de OSDEPYM, respectivamente, de Fabián Hryniewicz, presidente de CAPYMEF y representantes del sector empresario y de la salud.

“Estas nuevas aperturas represen-

tan una apuesta al país, con una importante inversión y la creación de nuevos puestos de trabajo, siempre con el objetivo de escuchar y resolver las inquietudes de los afiliados”, señaló Bereciartúa.

“Estamos orgullosos de afianzar nuestro compromiso con la Argentina y de avanzar en el cumplimiento de la ambiciosa meta de crecimiento y consolidación de la Obra Social que nos hemos fijado”, agregó

Por su parte, Mayorca destacó que la obra social cuenta con diversos planes y con descuentos del 50% en medicamentos, al igual que con coberturas a nivel local y en el orden nacional.

Luego, remarcó que cualquier empleado en relación de dependencia, independientemente de la obra social que tenga, puede efectuar el traspaso a OSDEPYM, porque la entidad cuenta con registros de obra social sindical y de empresa.

### Al servicio de las PyMEs

La Obra Social de empresarios, profesionales y monotributistas, OSDEPYM ([www.osdepym.com.ar](http://www.osdepym.com.ar)), fue creada en 1971 y está en constante evolución y actualización para dar respuesta a las cambiantes necesidades de un mercado de salud cada día más exigente.

De esta manera, se acerca en forma constante a sus casi 400.000 beneficiarios, a quienes ofrece una amplia gama de planes, más de 6.500 prestadores médicos y un abanico de servicios de primer nivel.

La entidad brinda servicios a empresarios, comerciantes, profesionales, monotributistas, personal del nivel sindical y afiliados voluntarios.



smartPOP

Fabricamos Oportunidades

Exhibidores de Polipropileno



DISEÑO



CALIDAD



SERVICIO



VELOCIDAD



PRECIO

Calle 11 nro. 824 - Parque Industrial Pilar - Pilar - Bs.As. - (011) 2153 2356  
www.smartpop.com.ar / info@smartpop.com.ar



Pastas cordobesas,  
para Córdoba y todo el país.



[pastasdipascualle.com.ar](http://pastasdipascualle.com.ar)

Facebook Instagram Pastas Di Pascualle © 351 595 7453

# La producción del Malbec creció más del 30% en nuestro país

El crecimiento se produjo en 2018, respecto al año anterior, superando los 4 millones de quintales producidos del varietal más consumido de la Argentina.



**E**l Malbec, el vino históricamente más consumido en nuestro país, aumentó un 33% su producción durante 2018, a comparación del año anterior.

Así lo revela el informe anual del Instituto Nacional de Vitivinicultura que dice que, durante el año pasado, se elaboraron más 4.121.575 millones de quintales de este vino, 1 millón más que en el año 2017 (3.096.762 qq), lo que totaliza un aumento mayor al 30%.

Según este organismo, el malbec sigue siendo el varietal más comercializado en el país, concentrando el 37,8% del total.

Le siguen en importancia: el Cabernet Sauvignon, con el 13,4%; el Torrontés Riojano con el 6,7%; el Syrah con el 4,4%, y Bonarda con el 3,9%. Además, el malbec es la variedad más exportada de Argentina.

Por eso, se considera al malbec co-

mo el varietal nacional por excelencia, el más elegido por los argentinos.

## Consolidación a lo largo del tiempo

Este año se cumplieron 166 años de la llegada de la uva al país, de la mano de Domingo Faustino Sarmiento, y del francés Michel Aimé Pouget, el agrónomo que contrató para llevar

**Con los años, el Malbec se consolidó como el varietal más reconocido en el país y hoy nos posiciona en el exterior, en materia de vinos, convirtiéndose en nuestra carta de presentación al mundo.**

adelante la dirección de la Quinta Agronómica de Mendoza.

El Malbec se consolidó como el varietal más reconocido en el país y hoy nos posiciona en el exterior en materia de vinos, convirtiéndose en nuestra carta de presentación al mundo.

Con el objetivo de conocer en profun-

dididad el Malbec argentino, distintas bodegas están llevando adelante una investigación que permitirá conocer la caracterización de este vino en el país.

Sus resultados se revelarán dentro de un año, ya que es necesario terminar de chequear todo lo relevado hasta ahora, pero una de las enólogas involucradas en la investigación adelanta algunas conclusiones.

“El estudio confirma que los compuestos del suelo son los que definen las características de los Malbec de cada región”, dice Noelia Torres, directora de enología de Bodega Ruca Malen.

Entender el ADN del Malbec, sus expresiones características en Argentina, sus diferencias en los distintos terruños, parcelas y añadas es algo que los enólogos investigan en profundidad, para reflejarlo en sus vinos.

“Los consumidores nos muestran que prefieren perfiles de vinos más frutados y frescos, por eso, la madera ha comenzado a jugar un nuevo rol en la elaboración de los vinos, más secundario, dándole protagonismo a la fruta, acompañando para estabilizar el color y brindarle más aromas y elegancia a los vinos”, afirma Torres.

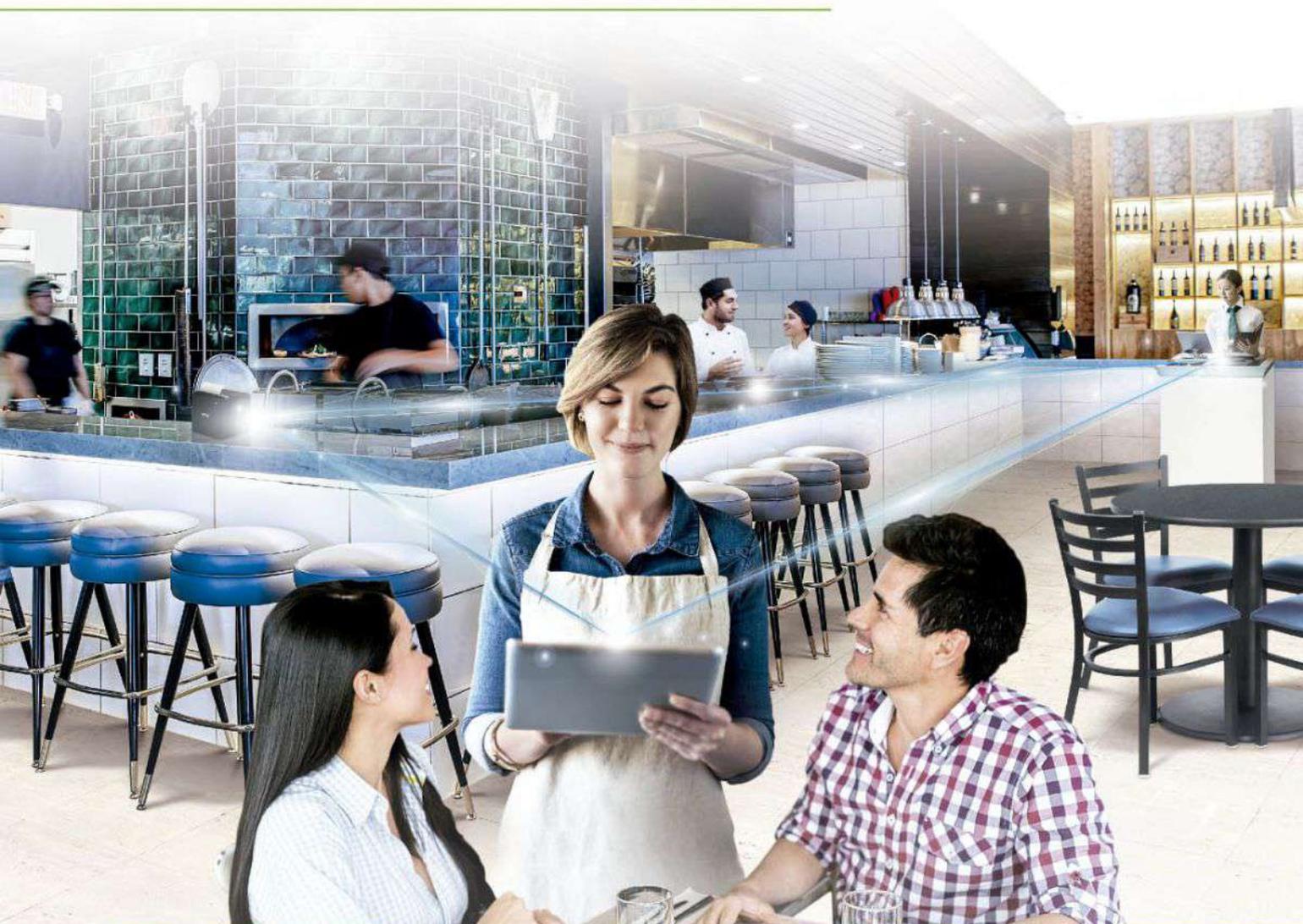
Por su parte, Santiago Mayorga, enólogo de los vinos de autor de Cadus Wines, asegura: “El Malbec es una gran cepa, que refleja lo que pasa en el lugar donde se cultiva. Por eso,

en mis malbecs busco expresar la combinación de lo que proponen los distintos terruños y la añada, buscamos generar una pureza varietal”.

“Es una uva suave, armoniosa, que permite vinos de buen color y encanta tanto a los paladares argentinos como del mundo entero”, explica.

Con Epson podés cubrir todas tus necesidades para el punto de venta

**EPSON**<sup>®</sup>  
EXCEED YOUR VISION



Impresora fiscal Epson

Soluciones para factura electrónica



**TM-T900FA**



MobiLink<sup>®</sup>  
**TM-P20**



mPOS  
**TM-m30**



OmniLink<sup>®</sup>  
**TM-T88V-DT**

Actualizá tu punto de venta con la última tecnología.

[www.epson.com.ar](http://www.epson.com.ar)

 [epsonlatinoamerica](https://www.youtube.com/epsonlatinoamerica)

 [@epsonlatin](https://twitter.com/epsonlatin)

 [epsonlatinoamerica](https://www.facebook.com/epsonlatinoamerica)

 [@epsonlatinoamerica](https://www.instagram.com/epsonlatinoamerica)

# Se llevó a cabo un nuevo Foro de Cadenas Regionales

Organizado por Trade Media Argentina SA, los días 4 y 5 de Abril, el Punto de Encuentro Supermercadista fue, una vez más, la ciudad de Mar del Plata.

**S**ergio Otero, responsable de la organización del evento se mostró plenamente satisfecho por los resultados obtenidos: "Hemos logrado que el Foro se convierta en un acontecimiento que tanto supermercadistas de todo el país, como sus proveedores, incluyan en sus agendas anuales. Encontrarse, a poco de comenzar el año, en el Sheraton de Mar del Plata ya se ha convertido en una cita obligada para los empresarios y ejecutivos del sector", dijo el director de la revista Actualidad.

Efectivamente, el foro ofrece una excelente oportunidad para hacer negocios y ponerse al día sobre lo que esta sucediendo en el sector retail, además de obtener un amplio panorama sobre la situación general del país en materia de economía y política, entre otros temas.

Otra actividad que congregó a gran cantidad de asistentes fue el Panel Supermercadista, donde participaron Dante López, presidente de Cormorán SA; Ferdysac Márquez, presidente de ALAS; Víctor Palpacelli, titular de Almacor y José Blanch, Supermercados Buenos Días y Grupo SAR.



La eficiencia de costos transaccionales, la reinención de la logística, empresas familiares y el ecosistema de negocios, fueron algunos de los temas tratados.



El stand de GS1 fue uno de los más visitados en el evento.

El salón de conferencias repleto de interesados en escuchar a Carlos Melconán.



Cajeros automáticos para los supermercados fue la propuesta de Cajero Express.

# LA FÁBRICA DE BOLSAS ECOLÓGICAS MÁS MODERNA DE ARGENTINA



DISEÑOS INNOVADORES Y EL MEJOR SERVICIO

PRODUCCIÓN AUTOMÁTICA MAYOR A 4 MILLONES DE BOLSAS MENSUALES

LA MÁS AMPLIA VARIEDAD DE MODELOS

IMPRESIONES DE GRAN CALIDAD

[www.newbag.com.ar](http://www.newbag.com.ar)

Oficinas: +54 11 52 639224 (NEWBAG) [Rotativas]

[info@newbag.com.ar](mailto:info@newbag.com.ar)

NEW BAG



## LOGÍSTICA *integral de* POP

**ESTAMOS PRESENTES EN LAS  
PRINCIPALES PLAZAS DEL PAÍS.**

**Amplio depósito con gran capacidad de acopio.**

### IMPLEMENTAMOS TODO TIPO DE MATERIAL POP



**DISTRIBUCIÓN  
E IMPLEMENTACIÓN**



**RELEVAMIENTO  
FOTOGRAFICO**



**REPORTES**

**RECEPCIÓN Y  
CONTROL DEL  
MATERIAL**



**ACOPIO DE  
MATERIALES**



**ARMADO  
DE RUTEOS**



tel. 011 4 624 6109 - líneas rotativas | [info@consultoradyg.com.ar](mailto:info@consultoradyg.com.ar) | [www.consultoradyg.com.ar](http://www.consultoradyg.com.ar)



# Grupo SAR presentó su propuesta en el Foro Regional

La alianza de compras conformada por cadenas de supermercados regionales participó en uno de los paneles de la convención de Mar del Plata, describiendo su presente y planes futuros.

**E**n el panel titulado: ¿Qué están haciendo las cadenas regionales?, en el que también participaron el presidente de ALAS, Ferdisac Márquez y el titular de Supermercados Pingüino, Dante López, los representantes de la Súper Alianza Regional detallaron a los presentes lo hecho hasta el momento y sus proyectos para seguir creciendo.

Dos cordobeses, José Blanch, de Supermercados Buenos Días y Víctor Palpacelli, de la Cooperativa Almacor, describieron a SAR como el grupo de compras más importante del país, que ya está operando en 180 localidades ubicadas en 15 provincias.

“Diariamente los 18 integrantes del grupo emiten unos 250.000 tickets, generados por las compras de más de 4.500.000 clientes. Para ello contamos con 365 sucursales que generan 6.300 puestos de trabajo directo”, dijo Palpacelli quien además es presidente de la Cámara de Supermercados y Autoservicios de Córdoba (CASAC) y de la Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios (FASA).

El detalle de las provincias abarcadas por el Grupo SAR es el siguiente: Buenos Aires, Córdoba, Santa Fé, Santiago del

Estero, La Rioja, Catamarca, Chaco, Formosa, Misiones, Jujuy, Salta, Tucumán, La Pampa, Entre Ríos y San Luis.

## Experiencias asociativas

“Todos los integrantes del grupo son empresas con exitosa y reconocida trayectoria en el sector supermercadista. Entre todos aunamos esfuerzos con el afán de consolidar y compartir valiosas experiencias asociativas, dando lugar a un ambicioso proyecto de actividades conjuntas”, describió José Blanch en la presentación.

“El objetivo principal es optimizar los resultados de las operaciones comerciales, entendiendo que los volúmenes en escala benefician las negociaciones, tanto para los retailers compradores, como para los proveedores”, agregó Blanch.

Ambos empresarios se manifestaron predispuestos a contemplar la incorporación de nuevos participantes supermercadistas: “Nuestras puertas están abiertas para todos aquellos que reúnan los requisitos necesarios para formar parte del Grupo SAR”, afirmaron.



NUEVOS  
LANZAMIENTOS

© Disney



Rollos de Cocina FELPITA decorados DISNEY 3 rollos de 40 paños c/u.



Servilletas de papel FELPITA decoradas DISNEY x 70 unid.



Disney

*Felpita trae alegría a tus góndolas*

Otros productos Felpita:



Papel Higiénico FELPITA BLANQUÍSIMO LARGE SH 4 rollos x 80 mts. c/u



Papel Higiénico FELPITA blanco SH 4 rollos x 30 mts. c/u



Rollos de Cocina FELPITA blanco 3 rollos x 40 paños c/u



Servilletas de papel FELPITA blancas x 70 unid.

Oficinas: Av. del Libertador 6966 Piso 1 | C1429BMP Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina  
Teléfono: [+54 11] 4782.3787 | [+540 2325] 44.0800 | [www.psag.com.ar](http://www.psag.com.ar) - Email: [info@psag.com.ar](mailto:info@psag.com.ar)

**PSAG**  
Papelería San Andrés de Giles

# ¿Qué modelo de país queremos?

CADENAS DE VERDULERÍAS Y CARNICERÍAS



Dante López, presidente de Cormorán SA, empresa propietaria de la cadena de Supermercados Pingüino, de Rafaela, provincia de Santa Fe, disertó en el panel titulado "¿Qué están haciendo las cadenas regionales?".

**E**n primer lugar, López describió la situación de su empresa, una típica cadena regional, a la que describió como un "actor social activo, protagonista del progreso y desarrollo de su comunidad".

"Trabajamos con tiendas de proximidad desde 700 m2, con servicios similares a los de las grandes superficies, con una revisión permanente de los procesos para bajar los costos operativos", dijo el empresario.

Luego agregó: "Nos apoyamos en sistemas de auditoría interna para controlar procesos, eso nos permite optimizar recursos, bajar gastos y premiar a los empleados que superan los estándares.

Así vamos sobrellevando la difícil situación actual, pero estamos enfrentando amenazas muy serias: al aumento de la evasión impositiva y el empleo en negro, se suma una prolongada y profunda caída de la facturación, fuertemente afectada por la crisis.

## Una situación compleja

El empleo sin registrar y la venta sin facturación son prácticas que crecen exponencialmente, ya no se trata del "verdadero o el carnicero de la esquina", son verdaderas cadenas, muy organizadas, las que nos están sacando

del mercado en base al importante gap que logran por operar en negro.

Estos son dos puntos clave, porque el costo impositivo es exageradamente elevado y los sueldos representan una parte muy importante de los costos de los supermercados formales.

Además, el Estado no controla a los que están fuera del sistema. Sabemos que no es fácil hacerlo, porque, en general, no tienen nada a su nombre, pero si la única propuesta del Gobierno es intentar hacerlo a través de las tarjetas de débito y crédito, es muy difícil que logren un control efectivo.

## LA SITUACION

- > EL SISTEMA IMPOSITIVO ACTUA CON UNA LOGICA PERVERSA CON LOS CONTRIBUYENTES
- > NO CONTROLA A LOS QUE ESTAN FUERA DEL SISTEMA
- > EL ESTADO PERJUDICA AL QUE PAGA IMPUESTOS

## UNA PROPUESTA

- > DESARROLLEMOS UNA MORAL IMPOSITIVA
- > PONGAMOS 40 MILLONES DE INSPECTORES A TRABAJAR
- > SIMPLIFIQUEMOS LOS IMPUESTOS
- > AMPLIEMOS LA BASE IMPOSITIVA

# Intercambiá documentos

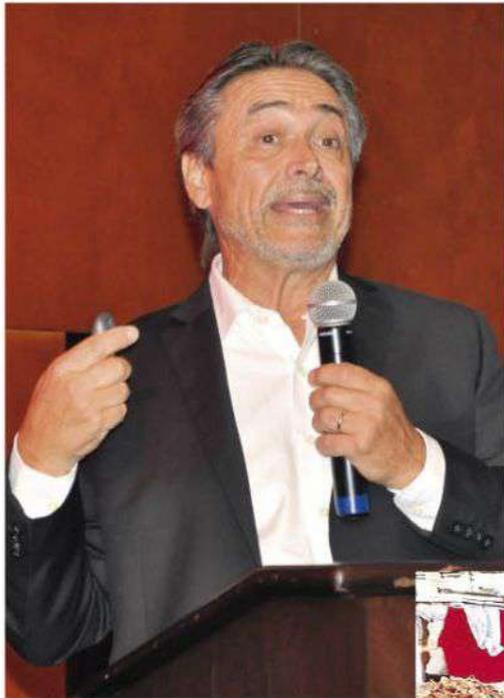
con tus socios comerciales de forma simple y accesible



Nueva plataforma **EDI-GS1**:

- Segura y confiable
- Rápida y precisa
- Clara y amigable
- Interoperable
- Con mesa de ayuda las 24 hs.

**Sumate!**



**Debemos conseguir que los consumidores se transformen en inspectores así lograremos que 40 millones de personas controlen la evasión fiscal.**

Quienes están fuera del sistema operan sólo con efectivo, todo lo hacen al contado. Los que operan en la informalidad no respetan las condiciones laborales, ni los requisitos bromatológicos, ni las reglas de facturación.

Un negocio que vende en negro, por ejemplo en una carnicería, no sólo representa un problema en el punto de venta, sino que forma parte de una cadena mucho más grande, con varios eslabones. Existe un frigorífico que entrega la carne en negro, un productor que le vende sin factura al frigorífico y a su vez, ese productor compra insumos en negro a sus proveedores.

Se trata de una cadena muy larga y compleja, en la que el punto de venta es sólo el último eslabón.

Una de las graves consecuencias que esto provoca es la pérdida de empleos formales. En nuestro caso particular, en los últimos tiempos perdimos 200 puestos de trabajo.

La conclusión es que el Estado perjudica a los que pagan. El sistema impositivo actúa con una lógica perversa con los contribuyentes, un claro ejemplo son las modalidades de cobranza.

Hasta 2006 primero cobrábamos los impuestos y luego los pagábamos, ahora el Estado nos retiene antes de cobrar. Las provincias, por su lado, cobran por anticipado, a través de una alícuota de los débitos bancarios.



¿La sociedad argentina está dispuesta a seguir tolerando comercios como el que muestra la fotografía?

Las retenciones de Ganancias se pueden compensar una vez al año, si es que se pudo obtener ganancias a pesar de todas las dificultades.

Pero lo peor es que esas ganancias pueden llegar a ser ficticias, ya que no se ajustan por la inflación, que como todos sabemos, en la Argentina es de dos dígitos.

Actualmente mi empresa tiene retenidos diez millones de pesos. Los vamos a recuperar -en algunos casos- a valores equivalentes a los de un año atrás, con un 50% de inflación.

En enero no pudimos pagar la posición del IVA y el Estado nos financió a 6 meses, con el 3% de interés mensual. La Justicia no interviene, pero debería hacerlo, si el Estado se abusa de los contribuyentes, debería defenderlos.

Para empresas como las nuestras competir es cada vez más difícil, por un lado están las grandes cadenas, que

negocian con sus proveedores condiciones a las que nosotros no podemos acceder, por otro lado están los que trabajan en negro, entre ellos una buena parte de los 18.000 asiáticos.

¿Podremos encontrarle solución a todos estos dilemas? Es posible, sin duda, pero para ello, todos, tenemos que hacer los deberes, como corresponde.

### Una propuesta

Debemos plantearnos seriamente qué país deseamos, ¿queremos que la carne se venda en las condiciones que se ven en la foto que se acompaña?

Seguramente todos responderán que no, por eso me animo a hacer una pro-

puesta: tenemos que conseguir que los consumidores se transformen en 40 millones de inspectores. Debemos lograr que la gente, en lugar de aceptar un descuento para que no le facturen, reaccione al revés y exija la factura.

Es probable que al principio haya que otorgar algún tipo de incentivo, pero si el Estado no puede controlar el comercio, démosle poder a los consumidores. La sociedad argentina debe desarrollar una moral impositiva.

Es hora de asumir un fuerte compromiso, individual y colectivo, si conseguimos ampliar la base impositiva será posible bajar los impuestos, para eso todos tenemos que colaborar.

Además es imprescindible simplificar los impuestos, ¿quién no tiene dos o tres personas en su empresa trabajando para el Estado, para pagarlos?.

El desafío es muy serio, de nosotros depende poder superarlo.

# Pinguino

Estamos con vos.



## Rafaela

Av. Lehmann 425 / Ernesto Salva 960  
Av. A. del Valle 884 / Av. Roque Sáenz Peña 321  
Vélez Sársfield 1441 / Av. Luis Fanti 295



0800 .144. 5555



contacto@pinguino.com.ar



## San Francisco

Av. 25 de Mayo 1129



www.facebook.com/Supermercadospinguino



La forma más cómoda de hacer las compras,  
sin salir de tu casa.

[www.pinguino.com.ar](http://www.pinguino.com.ar)

# La planta de Sierra de los Padres vista por dentro

Nutreco Alimentos invitó a los participantes en el Foro Supermercadista de Mar del Plata a visitar la planta donde se extrae el agua y se envasan sus productos.



La planta principal de Nutreco está ubicada en la localidad de Sierra de los Padres, a 23 km de la ciudad de Mar del Plata, transitando por la Ruta Nacional 226.

Hasta allí llegó un importante grupo de empresarios y ejecutivos que el día anterior había asistido al evento organizado por Sergio Otero y el equipo de Trade Media Argentina.

Recibidos por Daniel González, gerente Comercial de la firma y los responsables de la planta, los visitantes fueron invitados a recorrer el establecimiento donde les fue descrito el proceso de producción y se les dio detalles sobre el equipamiento de avanzada con que opera.

Un aspecto destacado del proceso que se emplea es que el agua no sufre modificaciones de ningún tipo desde que es extraída de napas ubicadas a 200 metros de profundidad, hasta que es envasada con las mayores medidas de seguridad.

En la planta, el agua mineral se extrae con todos los nutrientes propios de la naturaleza. A ese proceso natural, donde se respeta el ciclo del agua, se le fue incorporando tecnología de avanzada para conservar toda la pureza de su origen.

Con esa premisa, Nutreco Alimentos creó una planta de extracción y envasado de agua mineral con la mirada puesta en el futuro, donde la tecnología es una herramienta que permite lograr bebidas naturales, protegiendo el medio ambiente.

“El objetivo es ofrecer a los consumidores bebidas que conserven toda la pureza de su origen, sin intervención de procesos que alteren su composición natural”, dijo Daniel González.

“La línea que sustenta cada uno de los proyectos de Nutreco es la nutrición ecológica. Apostamos a la preservación del medio ambiente; de él

# SILISUR AIR RD90

PERFUM

Lider en Cosmética y Mantenimiento para el Auto



PROPUESTAS ESPECIALES PARA LOS INTEGRANTES DE

Red  
**Súper Argentinos**

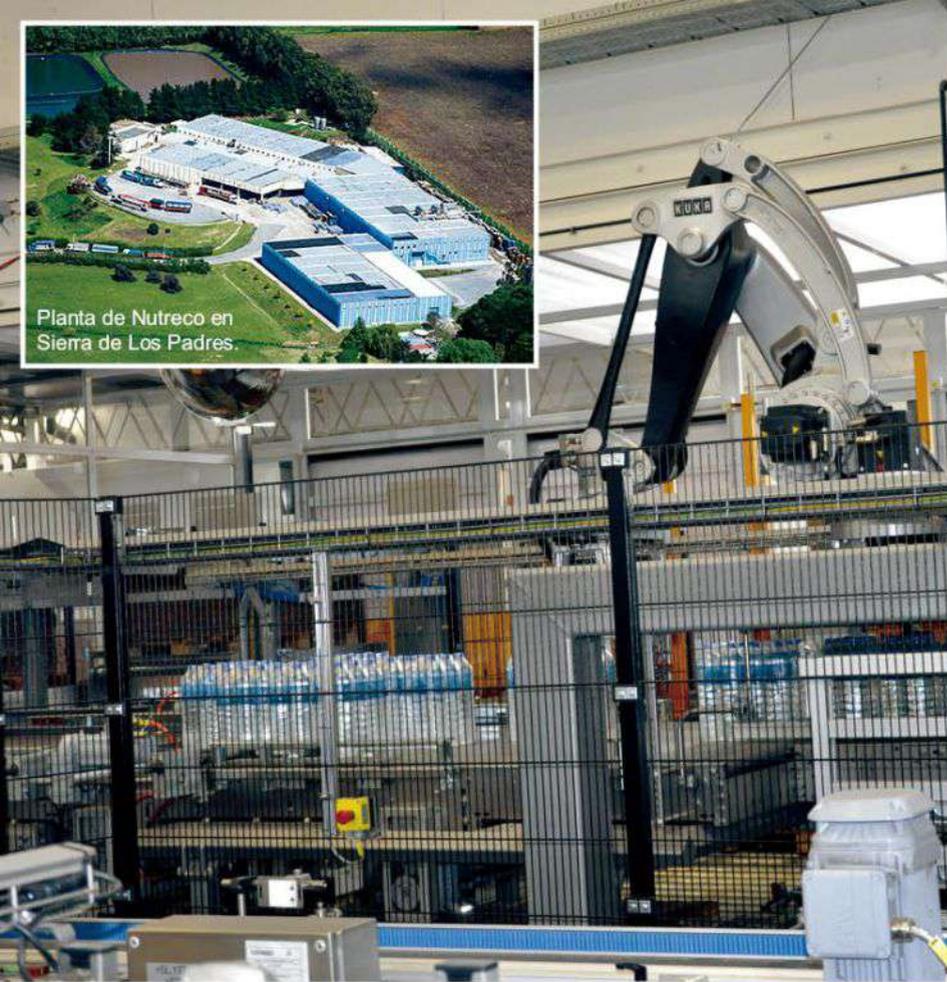


[www.probusol.com.ar](http://www.probusol.com.ar)

[www.facebook.com/probusol](https://www.facebook.com/probusol) [twitter@probusol](https://twitter.com/probusol) - [info@probusol.com.ar](mailto:info@probusol.com.ar) - Tel.: 02320-620800



Planta de Nutreco en Sierra de Los Padres.



extraemos el mejor producto, y luego lo protegemos para que transmita las mismas propiedades con las que surgió de la tierra”, agregó.

### Los productos

La propuesta de Nutreco Alimentos cubre una amplia gama de bebidas en la que el Agua Mineral Natural ocupa un lugar de privilegio.

Se presenta SIN GAS, en botellas de 2 litros, de 1.5, de 1 litro y 600 ml., además del bidón de 6.5 litros. El agua CON GAS, en tanto, se envasa en botellas de 1.5 litros y de 500 ml.

En materia de aguas saborizadas sin gas, la variedad es amplia, los gustos disponibles son: Naranja, Pera, Manzana, Multifrutas, Pomelo blanco y Limón. Por su parte, el agua saborizada Cero se ofrece en Naranja, Pomelo blanco y Limón. Otros productos de la firma son, la soda y la línea de gaseosas Goliat.

Sierra de los Padres Agua Tónica, es uno de los lanzamientos más recientes, es un producto bajo de sodio, gaseificada, de bajas calorías, sin azúcar y sin T.A.C.C. (libre de gluten), una línea a la que luego se agregaron los sabores Pomelo, y Citrus.

Otra novedad reciente es el Agua Mineral Natural Run, provista de un práctico Pico Sport, ideal para llevar en las rutinas deportivas, una propuesta diseñada para antes y después de hacer ejercicio.

El Agua Mineral Restó, sin gas, exclusiva para restaurantes, fue lanzada en Diciembre de 2018, se presenta en envases de un litro.



# El evento más importante del año



# anuga

koelnmesse

05 - 09 OCTUBRE 2019  
COLONIA - ALEMANIA

MERCADO MUNDIAL  
DE LA ALIMENTACION

## TASTE THE FUTURE

**RESERVE SU VIAJE  
CON SOLO \$ 8000.-  
A CUENTA**

PROGRAMA DE VIAJE  
5 NOCHES DESDE:

- ✓ Dusseldorf desde U\$D 1.495.-
- ✓ Colonia desde U\$D 2.220.-



HOTELES Y DEPARTAMENTOS  
CONFIRMADOS EN EL  
CENTRO DE COLONIA



RESERVAS AEREAS CON  
CUPOS GARANTIZADOS

**SOLICITE NUESTRO PROGRAMA**

NUESTRO PROGRAMA ES MODIFICABLE, CONSULTE OTRAS POSIBILIDADES

COORDINADOR

# TP TURPLATA®

COMPANIA TURISTICA DEL PLATA S.R.L.  
Empresa de Viajes y Turismo - Res. DNST 92/83 - Leg. 0047



Tel.: (5411) 4813-2929 Rot.  
E-Mail: [ferias@turplata.tur.ar](mailto:ferias@turplata.tur.ar)

*Recomendamos Pronta Reserva*

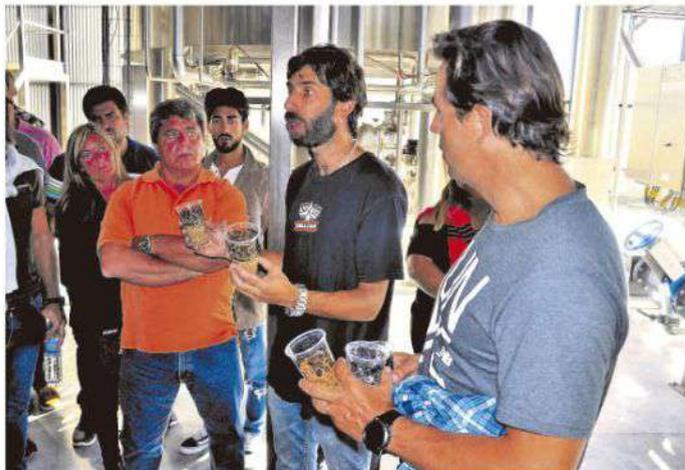


## La cerveza artesanal tiene nombre: Antares

Una de las actividades del Foro Regional fue la visita a la planta de la cervecería en el Parque Industrial de Mar del Plata.

**L**a cervecería artesanal más grande y más reconocida del país, -con más de 20 años de existencia- fue fundada por tres socios: Leo Ferrari, Pablo y Mariana Rodríguez.

“El crecimiento nos trae acceso a mejores tecnologías que nos permiten cuidar nuestras cervezas y hacer que cada vez nos salgan más ricas. Para hacer una cerveza alucinante y que le llegue bien a todos los clientes, necesitamos de ciertas herramientas, son tecnologías aplicadas al servicio de la calidad de la cerveza y que son necesarias en esta escala.” dijo Leo Ferrari mostrando la planta inaugurada en 2017.



PRODUCTO NUEVO

# TUS DECISIONES DE NEGOCIO A UN CLICK DE DISTANCIA

 scanntech Analytics

*Comparte con el mercado local  
mejorará tu estrategia y aumentará tus ventas*

VENTAS APERITIVOS 2017

MI NEGOCIO

80%

EL MERCADO  
CONSUMO MASIVO

60%



EL MERCADO  
CONSUMO MASIVO

35%

GASEOSAS

65%

MI NEGOCIO

## DÉMOSELE UNA VUELTA AL BULLYING



### ● #Sonrising contra el bullying

De la mano de su marca Sonrisas, Bageley impulsa una nueva campaña por el Día Mundial de la Lucha contra el Bullying, que se celebra cada 2 de mayo.

En esta oportunidad se propone un nuevo término que fomenta las buenas conductas y los comentarios positivos: sonrising.

Con el objetivo de darle visibilidad a la campaña, se convocó a celebrities para que participen de la acción junto a una edición limitada de galletitas, con packaging alusivo a Sonrising.

Además, con la consigna "démosle la vuelta al bullying", se invita a los usuarios de redes sociales a sacarse una foto con el pulgar para abajo y compartirla al revés, de manera tal que el pulgar quede para arriba y la cabeza para abajo, completando el posteo con comentarios positivos y el hashtag #Sonrising.

El bullying, o acoso entre pares, es un comportamiento agresivo e intencional, que supone un desbalance de poder y que se repite en el tiempo.

Según la UNESCO, Argentina es uno de los países latinoamericanos con más casos de bullying.

Una de las maneras de luchar contra este problema, que se da fundamentalmente en el ambiente escolar, es fomentar el compañerismo y la tolerancia. Sin embargo, la mejor forma de combatir este tipo de agresión es que el adulto se involucre.

## Nuevos envases para las cremas de La Serenísima

La Serenísima presenta los nuevos envases Tetra Top para sus cremas de leche de 200 y 330ml, para que puedas combinar precisión, comodidad y calidad en tu cocina.

Con estas nuevas presentaciones, la empresa láctea número uno del país logra un gran diferencial innovador en toda la categoría de cremas.

Dentro de la línea de cremas de leche de 200ml, vas a poder encontrar:

- Apertura pequeña: permite dosificar de una manera precisa las cantidades que quieras utilizar del producto y conservar lo que sobre en la heladera. Es ideal para cortar tu café y realzar suavemente los sabores de tus comidas.

- Apertura mediana: permite utilizar mayor cantidad de crema y luego conservar el restante en la heladera. Es perfecta para salsear tus recetas favoritas.

- Apertura total: permite quitar completamente la tapa para que puedas usar el producto en su totalidad de una sola vez. Es ideal para batir tus cremas más deliciosas.



En cuanto a la crema de 330ml, La Serenísima incorpora una funcional tapa a rosca que no sólo permite una mejor conservación del producto, sino que también hace que tu vida en la cocina sea mucho más práctica.

Desde hoy en adelante, tus aliados en la preparación de todas las recetas con verdadera crema fresca, vienen en innovadores packs que reemplazan a los ya existentes, manteniendo la misma fórmula deliciosa y libre de gluten.

De esta manera, La Serenísima refuerza su compromiso de calidad, desarrollando productos cada vez más específicos para las necesidades de un consumidor más exigente, manteniéndose a la vanguardia de las tendencias mundiales.

### ● Don Valentín Lacrado se renueva

Bodegas Bianchi sigue trabajando su propuesta de valor bajo el concepto: "La democratización del vino". Así, en los últimos meses la bodega inició un proceso que incluye el lanzamiento de nuevos vinos y el rediseño de algunas de sus etiquetas más conocidas.

"Nuestra filosofía de trabajo ubica en el centro al consumidor. El vino ha tenido, en los últimos años, a constituirse en un objeto, alejándose de la experiencia del consumidor. El vino no es sólo

para conocedores o para coleccionar. Sostenemos que se debe recuperar también lo simple, lo di-

recto, rescatando el placer de beberlo y el disfrute, para diferentes ocasiones de consumo y para distintos consumidores.", dice Rafael Calderón, gerente general de Bodegas Bianchi.

Hoy Bodegas Bianchi -desde una de sus marcas, Don Valentín Lacrado, cuyo principal valor es la permanencia- quiere compartir la nueva etiqueta del "Don Valentín Lacrado clásico", un vino que nació en la década del 60 y continúa creciendo año tras año. Se trata de un blend, un sabor único, fundamentalmente un vino para todos los días,

un vino con historia, que nos trae recuerdos positivos "el que tomaba mi abuelo, mi padre, etc...".



# DESDE EL CENTRO

**CORDOBA**

29 Y 30  
DE AGOSTO  
DE 2019

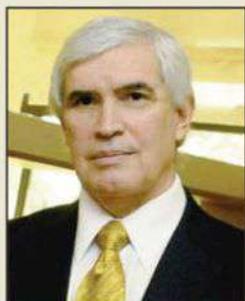
# 37 JORNADAS DEL SUPERMERCADISMO ARGENTINO

Ronda de Negocios con CAME  
Charlas/Clinicas/Talleres

Mesa redonda: ¿Qué país queremos?  
Exposición de productos y servicios  
Tours productivos: visita a empresas

ORGANIZAN:





Por Lic. Fernando Aguirre  
Director de CAS & FASA.

# La caída del consumo puede haber tocado fondo en Mayo

Tímidamente parece ir recomponiéndose la confianza en las medidas del Gobierno, la demanda comienza a reaccionar a partir de la firma de paritarias, congelamientos y el Ahora 12.

Si la economía argentina es endiablidamente compleja, en época de elecciones se vuelve directamente ingobernable. Bajar la inflación, una tarea sencilla-en apariencia-para este Gobierno, se ha convertido en un desafío casi imposible de superar.

La Argentina es un paciente que no reacciona a las medicinas tradicionales, peor aún, parece ser un paciente con disfunción multiorgánica, en el que el tratamiento que soluciona problemas en un órgano, genera reacciones negativas, en cadena, en otros órganos.

Todos lo vivimos día a día: si se baja la tasa de interés para estimular el consumo, se dispara la inflación; si sube el dólar y nos volvemos más competitivos en los mercados internacionales, el poder adquisitivo de los consumidores se ve afectado de inmediato..., la lista de incompatibilidades es infinita.

Siguiendo con el enfoque médico del problema, el Gobierno parece haber optado -con cierto éxito- por la homeopatía. Por ejemplo, interviene poco en el mercado cambiario, que se mantiene calmo en las últimas semanas, luego de haber demostrado un poder de fuego considerable y contar con el aval del FMI para utilizarlo de ser necesario.

En materia de consumo, a la espera del "efecto paritarias",

inyecta pequeñas dosis de estimulantes para que la demanda deje de caer antes de las decisivas elecciones de Octubre.

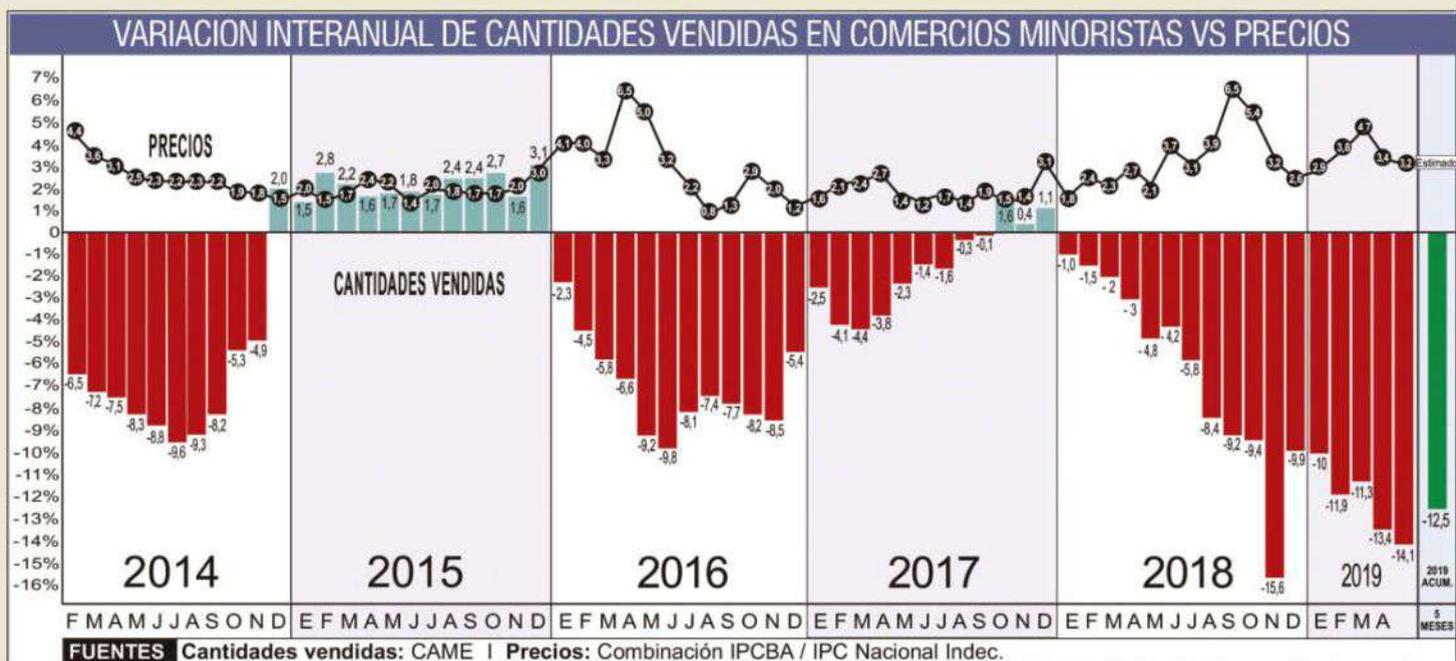
Enfrentar una campaña electoral en medio de un severo ajuste macroeconómico, como el actual, debe ser la peor pesadilla de cualquier político en el ejercicio del poder.

Recurrir a políticas monetarias y fiscales expansivas está expresamente prohibido, por autoconvencimiento y porque nuestros acreedores del FMI así lo disponen.

Pero el respiro cambiario permite explorar medidas (anábolicos inyectados en pequeñas dosis) destinadas a estimular el consumo, haciendo foco -en especial- en la clase media.

No se trata de contrarrestar el impacto de la caída del salario real de una manera drástica, sino de crear la sensación de que "se está haciendo algo" y que esa sensación se ve efectivamente reflejada en los bolsillos de la gente.

En esa dirección se orientan los programas de Precios Cuidados y Esenciales, los virtuales congelamientos de algunas tarifas y el relanzamiento del plan Ahora 12 en cuotas sin interés, parece poco para un enfermo grave, pero puede ser el tratamiento adecuado para un caso de disfunción multiorgánica, por eso me animo a decir que Mayo puede marcar un piso para la caída del consumo. Ojalá así sea.





Con SCANNTECH  
podés tener la app SUPER EN CASA



**TUS CLIENTES Y LOS NUEVOS  
QUE VAS A ADQUIRIR, TE  
COMPRARÁN DESDE DONDE  
ESTÉN CON SU CELULAR**

Buscá la app SUPER EN CASA  
o scanea el código QR.



*Tus clientes van a ahorrar tiempo, dinero y disfrutar la comodidad de comprar en el autoservicio de su barrio cuando quiera y desde donde esté.*

*También podrán acceder vía web a*  
**[www.superencasa.com.uy](http://www.superencasa.com.uy)**



Contactanos:

☎ 011 4849 - 4436

✉ [ventasargentina@scanntech.com](mailto:ventasargentina@scanntech.com)

**NUEVO**

**REGENERACIÓN TRESPLEX**

**TRESemmé®**

USED BY PROFESSIONALS

# CABELLO MÁS QUE FUERTE. REGENERADO.

**PARA DAÑOS EXTREMOS**

LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA\* DE SALÓN  
PARA RECUPERAR TU PELO.



**RESULTADOS PROFESIONALES EN TUS MANOS**